

« Personne ne sait »: les entreprises aérospatiales se bousculent pour comprendre les implications tarifaires

Il est clair que les analystes en aérospatiale, les fabricants et les sociétés de maintenance ont peu de clarté sur l'impact spécifique des nouveaux tarifs sur leurs opérations et le secteur plus large – autre qu'une condamnation largement répandue selon laquelle les tarifs sont mauvais pour les affaires.

Ces derniers jours, alors que le président américain Donald Trump a giflé et a ensuite annulé en partie de nouveaux impôts sur l'importation, les dirigeants se sont précipités pour donner un sens à tout cela. Ils ont cherché à compenser leur éventuelle exposition financière tout en craignant que les tarifs puissent déclencher une récession et bouleverser des chaînes d'approvisionnement déjà fragiles.

Tous les joueurs aérospatiaux ne s'opposent pas aux mouvements de Trump. Certains dirigeants, s'exprimant sous couvert d'anonymat, ont récemment déclaré qu'ils pensaient que les tarifs pourraient en effet déclencher plus de fabrication américaine, à leur avantage.

Mais encore et encore, les initiés de la conférence MRO Americas cette semaine ont déclaré que les retombées sont incertaines que les tarifs sont trop complexes pour tirer des conclusions avec un degré de certitude.

«Personne ne sait (l'impact)», explique Jonathan Berger, directeur général Alton Aviation Consultancy. « Personne ne sait combien de temps ils vont durer. Personne ne comprend la formule. Personne ne connaît l'objectif. »

«Il est trop tôt... nous ne savons pas comment cela va avoir un impact sur l'industrie du MRO, explique Virgil Pizer, directeur général du fournisseur de maintenance de turbine à gaz basée en Floride, PEM-Air.

L'incertitude reflète en partie la nature de départ à la stratégie tarifaire de Trump. Mais aussi, le calcul de l'impact financier n'est pas une simple question. Les composants aérospatiaux comprennent souvent des pièces provenant de divers pays, certaines pièces traversant plusieurs frontières et soumises à différents tarifs le long du chemin avant de se retrouver, par exemple, Boeing ou Airbus Jets.

En conséquence, les initiés aérospatiaux disent que certaines entreprises peuvent avoir besoin d'équipes d'avocats tarifaires et d'autres experts pour calculer les prélèvements.

L'industrie aérospatiale est à l'avance depuis que Trump a imposé des tarifs au Canada et au Mexique le mois dernier.

Mais Trump a fait baisser le marteau ces derniers jours, giflant 10% de droits sur tous les marchandises importées à partir du 5 avril. Notamment, les composants aérospatiaux arrivant du Canada et du Mexique sont exemptés de tarifs dans le cadre d'un accord commercial précédent.

Puis le 9 avril, Trump a imposé des tarifs supplémentaires «réciproques» contre l'Union européenne et plus de 50 pays, a un déménagement La Maison Blanche affirme que «les taux de tarif disparates et les obstacles non tarifaires». Selon la Maison Blanche, ces prétendus disparités ont entraîné un déficit commercial américain, privé les fabricants américains d'accès équitable à d'autres marchés et contribué à une «creusage» de la fabrication américaine.

Les tarifs réciproques comprenaient, par exemple, des taxes d'importation de 34% contre la Chine, 20% contre l'Union européenne et 24% contre le Japon.

Plus cher

« Cela va tout rendre plus cher », a déclaré Berger à FlightGlobal le 8 avril, la nuit avant que les nouvelles taxes ne prennent effet. «Il y a beaucoup de préoccupations.»

Les mouvements ont envoyé des ondes de choc à travers l'économie, déclenchant une vente de stock massive et laissant les dirigeants de l'aérospatiale se précipiter pour comprendre les ramifications.

« Vous ne pouvez pas simplement aller changer votre chaîne d'approvisionnement pendant la nuit », a déclaré Kim Erzen, chef de l'exploitation de la boutique de maintenance Standardao, le matin du 9 avril. « En fin de compte, cela va être un coût supplémentaire à nos clients. »

«Notre équipe juridique essaie de trier la... confusion», a ajouté Dave Chriske, président de l'activité des solutions matérielles du fournisseur de pièces Chromalloy.

David Chaimovitz, PDG du fournisseur de pièces Setna IO, dit que de nouveaux tarifs pourraient exiger que son entreprise, lors de la décomposition d'un moteur, identifie le pays d'origine de chaque partie pour déterminer l'applicabilité des tarifs.

De nombreux initiés en aérospatiale ont soupiré collectivement avec un soulagement à midi le 9 avril, lorsque le président Trump a déclaré sur les réseaux sociaux que, alors qu'il laissait un tarif de référence à 10% en place, il s'arrêterait pendant 90 jours les tarifs supplémentaires spécifiques au pays, à l'exception de celui contre la Chine.

Bien que les marchés boursiers aient initialement évolué, la guerre commerciale américaine-chinoise n'a pas fait seulement dégénérer, Trump et le chef chinois Xi Jinping

giflent des impôts d'importation de plus en plus élevés les uns contre les autres. Les derniers chiffres sont imposés à 125% par la Chine et 145% par les États-Unis.

L'incertitude causée par les tarifs était suffisante pour au moins une société aéronautique, Turbofan Component fournit Howmet Aerospace, pour déclarer dans une lettre récente aux clients que les tarifs constituent une «force majeure» – un événement Howmet a considéré suffisamment extraordinaire pour lui permettre de modifier les contrats, selon un rapport de Reuters.

Howmet refuse de commenter.

Airbus et Boeing refusent de mettre des chiffres en dollars sur les droits d'importation que leur avion pourrait encourir lorsqu'ils sont expédiés au-delà des frontières.

«Nous sommes en train de chercher beaucoup de scénarios, de faire beaucoup de travail et d'être... flexible sur la façon dont nous réagissons une fois que nous avons plus de certitude», explique Robin Hayes, directeur général d'Airbus dans les Amériques.

Environ quatre décennies de commerce aéronautique sans tarif ont alimenté la croissance du secteur et ont permis à Airbus de se développer aux États-Unis, ajoute Hayes. Airbus assemble des jets en mobile avec des composants provenant de l'Europe et ailleurs.

Hayes avertit également qu'une guerre commerciale pourrait avoir un impact sur la fabrication aéronautique américaine de manière disproportionnée parce que les États-Unis exportent plus de produits aéronautiques qu'à importer.

Comment les tarifs pourraient avoir un impact sur les livraisons de Boeing aux transporteurs chinois restent également flous.

La société américaine a livré 20 jets cette année à des clients chinois et devrait livrer 29 autres avant la fin de l'année, selon le fournisseur de la date de flotte CIRIUM.

Addison Schonland, co-fondateur d'**AirInsight**, soupçonne que la Chine a peu d'options, mais pour continuer à prendre Boeing Jets parce qu'Airbus manque de capacité à fournir plus d'avions de sitôt.

L'anxiété tarifaire et les fluctuations des marchés boursiers résultants ont-ils des dirigeants aérospatiaux plus inquiets pour la récession que pour les tarifs.

«Je n'ai pas de préoccupations spécifiques pour l'AAR en termes de façon dont les tarifs pourraient nous avoir un impact... nous devons le transmettre aux clients», explique le PDG de la société de maintenance, John Holmes. «Mon accent sur les tarifs est... l'implication de l'économie plus large.»

Les activités de l'AAR en souffriraient si, par exemple, une récession provoquait une sécheresse de la demande de voyage aérien.

«Les implications macro plus larges sont ce qui me tiendra debout», explique Holmes.

Navigation